

LAMPIRAN



Gambar 1. Wawancara Bersama Bapak Faisal Mas'udi Selaku Direktur di Perumahan Bahari Residence



Gambar 2. Wawancara Bersama Bapak Niko Fersando, S.Kom Selaku Staf Keuangan di Perumahan Bahari Residence



Gambar 3. Wawancara Bersama Bapak Mohammad Afif,S.E Selaku Staf Administrasi di Perumahan Bahari Residence



Gambar 4. Wawancara Bersama Bapak Eko Purwadi Selaku Staf Marketing



Gambar 5. Wawancara Bersama mbak Rina di Perumahan Bahari Residence



Gambar 5. Wawancara Bersama mbak ninda selaku konsumen di Perumahan Bahari Residence

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nur Hayati adalah nama penulis skripsi ini. Lahir pada tanggal 9 juni 2001. Di Probolinggo Provinsi Jawa Timur. Penulis ini merupakan Anak ke 1 dari 2 bersaudara, dari pasangan Khoirus Sholeh dan Yayuk Hulliyah. Penulis ini pertama kali memasuki Pendidikan di Mi Tarbiyatul Islamiyah pada tahun 2007 dan tamat 2013. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan Pendidikan ke MTs Tarbiyatul Islamiyah dan tamat pada tahun 2016. Setelah tamat di MTS penulis melanjutkan ke MAN 1 Probolinggo dan tamat pada tahun 2019. Pada tahun yang sama penulis terdaftar sebagai Mahasiswa di Universitas Nurul Jadid Fakultas Agama Islam Prodi Ekonomi Syariah.

Dengan ketekunan, motivasi tinggi untuk terus belajar dan berusaha penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia Pendidikan.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesainya skripsi berjudul “ **Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perumahan Dalam Persepektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Perumahan Bahari Residence)**”.

CEK PLAGIASI



BERITA ACARA PEMBIMBING

